

# Positionspapier

## Positionspapier zum Status Quo der FinTechs in Deutschland

23. November 2015

Seite 1

Bitkom vertritt mehr als 2.300 Unternehmen der digitalen Wirtschaft, davon gut 1.500 Direktmitglieder. Sie erzielen mit 700.000 Beschäftigten jährlich Inlandsumsätze von 140 Milliarden Euro und stehen für Exporte von weiteren 50 Milliarden Euro. Zu den Mitgliedern zählen 1.000 Mittelständler, 300 Start-ups und nahezu alle Global Player. Sie bieten Software, IT-Services, Telekommunikations- oder Internetdienste an, stellen Hardware oder Consumer Electronics her, sind im Bereich der digitalen Medien oder der Netzwirtschaft tätig oder in anderer Weise Teil der digitalen Wirtschaft. 78 Prozent der Unternehmen haben ihren Hauptsitz in Deutschland, 9 Prozent kommen aus Europa, 9 Prozent aus den USA und 4 Prozent aus anderen Regionen. Bitkom setzt sich insbesondere für eine innovative Wirtschaftspolitik, eine Modernisierung des Bildungssystems und eine zukunftsorientierte Netzpolitik ein.

### 1. Einleitung

Die vergangenen Jahre haben gezeigt, dass sich der Finanzsektor grundlegend verändert. Bitkom ist es ein Anliegen über die zunehmende Digitalisierung und neuen Finanzdienstleistungen in Deutschland aufzuklären. Viele dieser neuen Dienstleistungen werden durch sogenannte FinTechs ermöglicht. Unter FinTechs versteht man junge Unternehmen, die auf Basis neuer Technologien sowie kundenzentrierten Ansätzen Angebote für den Finanzsektor erbringen.

Dazu gehört die Betrachtung der aktuellen Ausgangssituation. Der Finanzmarkt besteht aus den unterschiedlichsten Bereichen, manch ein Großer adressiert hier sämtliche Segmente, aber viele der neuen FinTechs befassen sich ganz gezielt mit Aspekten einzelner Nischen oder Prozessschritten. Diese einzelnen Segmente bringen ganz verschiedene Herausforderungen mit sich und müssen daher auch im unterschiedlichen regulatorischen Kontext betrachtet werden. Denn FinTech ist nicht gleich FinTech!

In den vergangenen 12 Monaten hat sich die gesamte Zusammenarbeit zwischen traditionellen Playern und Newcomern grundlegend verändert. Skepsis und Ablehnung haben sich gewandelt und immer mehr kooperative Ansätze sind entstanden, die wir in

Bundesverband  
Informationswirtschaft,  
Telekommunikation  
und Neue Medien e.V.

**Steffen von Blumröder**

**Bereichsleiter**

**Banking, Financial Services & FinTechs**

T +49 30 27576-126

s.vonblumroeder@bitkom.org

Albrechtstraße 10  
10117 Berlin

Präsident  
Thorsten Dirks

Hauptgeschäftsführer  
Dr. Bernhard Rohleder

diesem Positionspapier vorstellen möchten. Bitkom begrüßt diese Entwicklung und fördert den Dialog zwischen sämtlichen Playern entlang der Finanzmarkt-Wertschöpfung.

Grundsätzlich gibt es gegen eine zielgenaue Regulierung und damit ein Level Playing Field für alle Akteure keine Einwände. Die Vorschriften müssen jedoch auch die Digitalisierung berücksichtigen. Die Herausforderung besteht indes darin, dass in vielen Gesetzes-Initiativen deutliche Medienbrüche zu erkennen sind. Dies bedeutet, dass Prozesse nicht voll digital durchgeführt werden können, wie zum Beispiel das Ausdrucken und anschließende händische Unterschreiben von Formularen.

Der Grund hierfür ist aus Bitkom-Sicht ein unzureichendes Verständnis und Wissen über die technologischen Möglichkeiten und die damit verbundene Möglichkeit voll digitalisierter Geschäftsmodelle. Wir möchten einzelne Parameter betrachten, die für die digitalen Unternehmen unserer Meinung nach nachteilig sind und Vorschläge einbringen, wie man diese ausgewogen betrachten kann. Darüber hinaus adressieren wir einige Parameter, die wir im Zusammenhang mit der Auslegung der deutschen Aufsicht identifiziert haben und unserer Meinung nach im internationalen Vergleich betrachtet werden sollten. Zudem schildern wir einige grundlegende Aspekte die wir als wichtig für innovative Rahmenbedingungen erachten.

## 2. Ausgangssituation der Stellungnahme

Die Finanzwelt hat sich in den letzten Jahren grundlegend verändert. Dies insbesondere durch Digitalisierung und Innovation im Bereich der Finanzdienstleistungen. Neue Kundenerwartungen (Digitalisierung), Vertrauensverlust für etablierte Banken (Finanzkrise 2008), struktureller Wandel (z. B. Konsolidierungen der Institute, Filialschließungen) oder die Umsetzung regulatorischer Maßnahmen treiben den Finanzsektor um. Auf diesen Umstand reagieren FinTechs: weltweit werden neue innovative Unternehmen gegründet, die einzelne Dienstleistungen der Finanzbranche ausgliedern und digitalisieren. Für Banken entsteht dadurch ein Konkurrenzklima, das frischen Wind in die Finanzbranche bringt.

Die Verbraucher können nunmehr ihr Konto online über Smartphone, Tablet oder PC eröffnen, ohne hierzu in eine Bankfiliale gehen zu müssen. Festgelder können von zuhause im europäischen Ausland angelegt werden, ihre Versicherungen online eingesehen, verwaltet und abgeschlossen werden. Darüber hinaus können Konsumenten kurzfristige Kredite online mittels Besicherung durch einen Pfand aufnehmen, ihr Vermögen online anlegen und verwalten lassen und im E-Commerce direkt oder per Ratenkredite bezahlen. Neue Kreditscoring Modelle helfen den Online-Anbietern bessere Bonitätsentscheidungen zu treffen. In den vergangenen Monaten haben sich einige der FinTechs auch mit dem lange verwaisten Thema rund um den schnellen, digitalen Kontowechsel befasst der durch die Zahlungskontenrichtlinie ermöglicht wird.

Die FinTechs haben den Verbrauchern einen neuen Zugang zur Finanzwelt geschaffen. Der Zuspruch der Nutzer ist enorm und lässt auch traditionelle Banken umdenken. Sie suchen vermehrt nach Synergien mit den FinTechs und erarbeiten gemeinsam Lösungen, die der zunehmenden Nutzung von mobilen Endgeräten Rechnung tragen. FinTechs adressieren neue Kundenerwartungen nach intuitiven Produkten und effizienten Prozessen auf digitalen Kanälen. Das Angebot von FinTechs fokussiert dabei typischerweise auf einzelne Aktivitäten entlang der Wertschöpfungskette von Banken und Finanzdienstleistern, auf einzelne Dienstleistungen (Unbundling) oder auf die Disintermediation der bestehenden Wertschöpfung. Viele setzen dabei komplett auf Lösungen für mobile Endgeräte.

Eine Bitkom-Studie hat ergeben, dass ein Großteil der Verbraucher künftig zu Gunsten von Finanzdienstleistern im Web auf klassische Finanzdienstleistungen verzichten würde.<sup>1</sup> Demnach kann sich jeder fünfte deutsche Internetnutzer (22 Prozent) ab 14 Jahren vorstellen, Darlehen oder die Vermögensverwaltung über Finanzdienste von Technologieunternehmen / FinTechs abzuwickeln. Jeder siebte Internetnutzer (14 Prozent) kann sich vorstellen, einen Kredit über solch einen Anbieter aufzunehmen. Statt von einer Bank würde sich jeder Neunte (11 Prozent) von alternativen Anbietern über seine persönlichen Finanzen beraten lassen. 7 Prozent würden sogar Teile ihres Privatvermögens von Internetdienstleistern verwalten lassen.

Nach aktuellen Schätzungen gibt es weltweit rund 12.000 FinTechs mit ca. 250.000 Mitarbeitern und einem Investitionsvolumen von mehreren Milliarden Euro.<sup>2</sup> In Deutschland geht man von rund 250 dieser jungen

<sup>1</sup> Abruf am 03.11.2015 unter <http://www.pressebox.de/pressemitteilung/bitkom-bundesverband-informationswirtschaft-telekommunikation-und-neue-medien-ev/Alternativen-zur-Hausbank/boxid/710948>

<sup>2</sup> Abruf am 03.11.2015 unter <http://www.theglobeandmail.com/report-on-business/fintech-startups-pose-threat-to-traditional-banks-retail-profit/article26587892/>

Unternehmen aus.<sup>3</sup> Die deutschen Banken reagieren unterschiedlich auf dieses Umfeld: sie kooperieren mit FinTechs, beteiligen sich und fördern diese oder kopieren ihre Ideen gar. Mit steigenden Transaktionsvolumina gewinnen diese Angebote insgesamt stark an Bedeutung. Ziel fast aller FinTechs ist es Gebühren einzusparen und mehr Transparenz über Kosten, Produkte und Prozesse zu schaffen.

Allerdings bewerten es viele Start-ups bereits als Erfolg, wenn es ihnen gelungen ist, kundenfreundlichere Lösungen für bestimmte Produkte oder Service anbieten zu können als die traditionellen Anbieter. Die Optimierung des Zugangs zum Produkt und des User Front Ends (Applikation, webbasierte Benutzeroberflächen, etc.) selbst stellt aber nur bedingt eine Innovation an sich dar und kann nicht als disruptiv angesehen werden. Nichtsdestotrotz führt der anfängliche Erfolg dazu, dass manches FinTech sich die Übernahme weiterer Schritte der Wertschöpfungskette und damit von Kernfunktionen von Banken zu einfach vorstellt. Die FinTechs berücksichtigen nicht und/oder bagatellisieren die Regulierung selber und deren Konsequenzen für die Produktgestaltung und die notwendigen Investitionen in Personal, Marketing und IT-Infrastruktur. Bitkom berät junge Unternehmen bei Themen wie Government Relations, Regulation, strategischen Partnerschaften und begleitet diese bei den Herausforderungen von Morgen.

---

<sup>3</sup> Abruf am 03.11.2015 unter <http://de.statista.com/statistik/daten/studie/436311/umfrage/fintech-unternehmen-in-deutschland-nach-geschaeftsbereichen/>

### 3. Segmentierung

Wenn man die Berichterstattung der vergangenen 24 Monate verfolgt, so muss man feststellen, dass immer nur über „die FinTechs“ gesprochen und dabei wenig differenziert wird. Dabei gibt es aktuell kaum ein Segment im Finanzmarkt, welches nicht von einem der Newcomer adressiert wird. Im folgenden Abschnitt stellen wir die unterschiedlichen Segmente vor.

Die Zukunft wird uns zeigen, welche innovativen Geschäftsideen der FinTech Branche eine echte digitale Revolution liefern. Denn wo viele Chancen sind, da sind auch Risiken. Diese alte Binsenweisheit behält wohl auch für die FinTechs dieser Welt ihre Gültigkeit.

#### Zahlungsdienste/ Payment

Der Bereich der Zahlungsdienste untergliedert sich in eine ganze Anzahl von unterschiedlichen Anwendungsfeldern, die wir kurz darstellen möchten, wobei die Diskussion über mobiles Bezahlen bereits recht verbreitet ist:

#### Mobile Payment & -Wallet

Unter Mobile Payments versteht Bitkom das Bezahlen mit dem Smartphone. Dabei wird das Smartphone vom Endkunden genutzt, um eine Zahlung bei einem Händler durchzuführen. Im stationären Handel können dazu Übertragungstechnologien wie NFC, QR Codes oder auch BLE zum Einsatz kommen. Auch Remote Payments wie bspw. bei der Bestellung von Waren oder Services (z.B. myTaxi, Starbucks, McDonalds) über eine Applikation auf dem Smartphone des Kunden werden als Mobile Payments klassifiziert.

Im Bereich der Online-Zahlungsanbieter ist Deutschland im internationalen Vergleich führend. In keinem anderen Land wird den Kunden mehr Auswahl an Zahlungsdiensten gegeben. Ob Kauf auf Rechnung, per Kreditkarte, Lastschriftverfahren oder Anbietern wie Paypal, Sofortüberweisung oder Barzahlen, sämtlichen Nutzergruppen wird das passende Zahlungsmittel zur Verfügung gestellt. Mit paydirekt, dem neuen Angebot der deutschen Banken kommt in Kürze eine weitere Option hinzu. Explizit wird das Bezahlen über die Mobilfunkrechnung (Carrier-based Billing) dabei nicht als eine Form von Mobile Payment angesehen.

Auch wenn der Begriff Mobile Wallet teilweise synonym mit den Begriffen Mobile Payment verwendet wird, beinhaltet die Mobile Wallet weit mehr: Sie integriert als digitaler aber mobil nutzbarer „Aufbewahrungsort“ verschiedene Funktionen, Produkte, Dienstleistungen und ersetzt bzw. digitalisiert so die physische Brieftasche. Nutzbar wird die Mobile Wallet in der Regel über eine Software-Applikation (App) auf dem mobilen Endgerät (Mobile Device), z. B. Smartphone, Tablet, Phablet, Smartwatch und sonstige sogenannte tragbare Geräte (Wearables).

Als wesentliche zu digitalisierende Funktionen kommen neben der Zahlfunktion (Debit- und Kreditkarten, Lastschriften, etc.) die Identifizierungs- und Authentifizierungsfunktion (Personalausweis, Führerschein, Krankenkassenkarte, Mitarbeiterausweis), die Zugangsberechtigungen (Schlüssel, Keycards etc.), sowie beliebig viele Mehrwertfunktionen und Dienstleistungen (Kundenbindungsprogramme, Couponing und Voucher, Ticketing, etc.) in Betracht. Damit wird die Mobile Wallet zur „All-in-One-Lösung“, die neben Ausweispapieren, Bargeld und Karten auch sämtliche anderen physischen Medien überflüssig macht. Sie bietet dann die Möglichkeit, alles digital zu verwalten,

zu nutzen und miteinander zu kombinieren. Zur Komplettierung eines umfassenden Service werden dabei auch vor- und nachgelagerte Prozessschritte wie z. B. Transaktionen (Bestellungen), Bewertungen, Statusübersichten und Auswertungen berücksichtigt.

Ob Zahlungsverkehr (siehe oben), Ident-Plattformen (IDNow, WebID) oder Mehrwertfunktionen (Payback, Barcoo, Coupies) – in sämtlichen Bereichen haben sich FinTechs in den vergangenen Jahren bereits neben klassischen Anbietern etabliert.

---

### **mPos Payment & neue Kassensysteme**

Eine weitere bereits seit Jahren diskutierte Innovation im Zahlungsverkehr, sind mPos System wie payleven. payleven ist ein Mobile Payments-Anbieter mit einem Kartenleser, der über eine Bluetooth-Verbindung mit dem Smartphone / Tablet des Unternehmers verbunden ist. Diese Lösungen bieten gerade kleineren Händlern und Dienstleistern flexiblere Preismodelle, um Kartenzahlungen zu akzeptieren ohne eine der traditionell teuren Kassensysteme zu beziehen. Gesteuert wird dieser über die App. Der Anbieter stellt hierbei App-Entwicklern die eigene Zahlungsinfrastruktur zur Verfügung, die diese zur Abwicklung von elektronischen Zahlungen in ihre App einbinden können. Der Chip & PIN Kartenleser ist zur Zahlungsabwicklung dennoch erforderlich. Weitere Anbieter solcher Systeme sind z. B. sumup oder iZettle.

Auch die Zeiten, in denen Servicepersonal in der Gastronomie mit Bleistift und Notizblock bewaffnet durch die Tischreihen eilte und die Rechnungssumme mühsam im Kopf errechnete, sind so gut wie vorbei. Auch im Händler- und Gastro-Bereich, haben FinTechs wie Orderbird oder Inventorum die Zeichen der Zeit erkannt und kombinieren Kasse, Buchhaltung, Warenwirtschaft, Online-Shop und Kundenverwaltung ganz bequem auf Smartphone oder Tablet in einem. Damit bleiben mehr Zeit im Verkauf, weniger Aufwand bei Abrechnung & Buchhaltung sowie Transparenz über Warenbestände über unterschiedliche Kanäle.

### **Payment Processing**

Payment Processing beschreibt die Abwicklung von (Online-) Zahlungen zwischen Händler und Endkunden. Es bildet die Grundlage für viele neue Businessmodelle und ist daher schon lange am Markt vertreten. Nichtsdestotrotz haben sich auch hier neue Player im Markt etabliert, um vor allem das Kunden-(Händler-) Erlebnis als zentrales Produktmerkmal in den Mittelpunkt zu stellen und mit verbesserter Technologie, die Integrationsfähigkeit und Infrastruktur zu optimieren. Darauf aufbauend entstehen fokussierte Anwendungsfälle wie z. B. das Subscription Billing (Isaac10), modernes Risk & Fraudmanagement oder Check Out Monetarisierung.

### Peer-to-Peer Zahlungen

Über Peer-to-Peer Apps wie Cringle, Lendstar oder aber auch als Funktion von Mobile Payment Lösungen wie Vodafone Smartpass oder mpass ist es möglich, Geld an Freunde, Verwandte etc. direkt und unkompliziert über das Smartphone zu „senden“. Die Anwendungsfälle sind dabei mannigfaltig: ob ausgelegtes Mittagessen, Taschengeldauszahlung, den Babysitter bezahlen, die gemeinsame Carsharing-Fahrt oder zusammen Geld für ein Geschenk einsammeln. Die Anwendung erfolgt schnell und nutzerfreundlich. Partner von Cringle ist dabei die Deutsche Kreditbank (DKB), die sich um die Abwicklung des Zahlungsverkehrs der Transaktion im Hintergrund kümmert.

Lendstar verfolgt einen etwas anderen Ansatz und setzt bei den Transaktionen auf den HBCI-Standard und benötigt daher keinen direkten Banken Partner im Hintergrund. Allerdings arbeitet Lendstar auch mit Banken zusammen und bietet ihnen die eigene App als Co-Branding an. Kürzlich hat das Team u. a. mit einer Volksbank die gemeinsame App „Vostar“ auf den Markt gebracht.

Das Mobile Payment-System kesh wiederum vereint die Peer-to-Peer-Funktion mit der Möglichkeit, im stationären und Online-Handel digital zu zahlen. Die App wurde gemeinsam von den Töchtern der FinTech Group AG entwickelt, der *biw* Bank für Investments und Wertpapiere AG (*biw* AG) und dem Technologieanbieter XCOM AG.

### Spenden

Inzwischen gibt es einige Plattformen (elefunds, twingle), die digitales Fundraising ermöglichen. Unter digitalem Fundraising versteht man Spendenprozesse, die digital stattfinden bzw. abgewickelt werden, wie zum Beispiel Round-up von elektronischen Zahlungen, Online-Spendenformulare, Online-Spendenkampagnen, sowie Spendenboxen bei denen man mobil über NFC Technologie spenden kann. Aktuell sind Spenden immer noch sehr analog und aus Bitkom-Sicht wird sich dies in den kommenden Jahren fundamental ändern.

### Foto Rechnung

Bankgeschäfte können manchmal ein bisschen lästig sein. Zum Beispiel wenn Sie eine Rechnung bezahlen wollen: Sie müssen eine 22-stellige IBAN eingeben. Damit ist nun Schluss. Mit Fotoüberweisungs-Lösungen wie Gini werden bei den entsprechenden Partner Banken wie ING-DiBa, Deutsche Bank oder Commerzbank die Rechnungen und Überweisungsträger einfach abfotografiert. Den Rest erledigt die Banking-App für Sie. Die Software erkennt alle nötigen Informationen und füllt das Überweisungsformular automatisch aus – vom Empfängernamen bis zur IBAN. Sie brauchen nichts mehr abzutippen. Es genügt, wenn Sie die Angaben kontrollieren und den Auftrag freigeben.

### Business-to-Business Payments

Nachdem viele Zahlungslösungen für den Endkonsumenten Markt entwickelt worden sind, gibt es inzwischen auch reine Unternehmensbezahldienste. Einer dieser Firmen ist Traxpay, welches von der Commerzbank Tochter Main Inkubator gefördert wird. Traxpay ermöglicht es Unternehmen, jederzeit auf Transaktionsdaten via Internet zuzugreifen. Das Cloud-Unternehmen verspricht, dass die Daten zwischen den Geschäftspartnern dabei in Echtzeit synchronisiert werden. Zudem lassen sich an die Überweisungen weitere Informationen wie Dokumente anhängen und mit dem Rechnungswesen verknüpfen.

### Kryptowährungen, Digitale Währungen & die Blockchain

Digitale Währungen – der im Allgemeinen verwendete Oberbegriff unter den sich auch Kryptowährungen subsumieren lassen – sind für sich genommen keine Neuheit: vor einigen Jahren waren „Linden Dollar“, die Währung der virtuellen Welt von Second Life, in aller Munde und der großangelegte Diebstahl von virtuellen Produkten und Währungseinheiten in Videospiele und anderen Online-Systemen ist ein regelmäßiges Thema in der Fach- und vermehrt auch allgemeinen Presse.

— Klassische digitale Währungen sind dabei regelmäßig an Loyalitätsprogramme wie „Miles & More“, regionale Währungen wie den Chiemgauer oder die von Industrieunternehmen in Firmenstädten in den USA im 19. und 20. Jahrhundert in Umlauf gebrachten Komplementärwährungen angelehnt. Es gibt, wie bei den nationalen Währungen und Währungsunionen, eine zentrale Ausgabestelle, welche die Geldmenge regulieren und an Gegebenheiten anpassen kann. Kryptowährungen wie Bitcoin ersetzen diese zentrale Ausgabestelle und schaffen eine neue Art der Währungsdeckung. Die Entwicklung der Geldmenge wird durch mathematische bzw. kryptographische Verfahren gesteuert und gegen Eingriffe abgesichert. Obwohl eine zentrale Instanz fehlt kann somit niemand Geld fälschen, mehrfach ausgeben oder kopieren. Das System lehnt sich dabei zwar begrifflich an Münzgeld („Coins“) an, lässt sich jedoch eher als ein dezentralisiertes und von allen Nutzern gemeinsam geführtes Buchführungsprotokoll (im Englischen als „Blockchain“ bezeichnet) charakterisieren.

— Die Rechenleistung, die notwendig ist um die komplexen mathematischen Berechnungen durchzuführen und die Integrität der digitalen Buchhaltung sicherzustellen, wird von „Schürfern“ (in Anlehnung an den Bergbau, engl. „Miners“) zur Verfügung gestellt. Diese Rechenleistung wird genutzt, um einen Buchungszyklus von jeweils zehn Minuten aufrecht zu erhalten, welcher neue Transaktionen als Blöcke in die Blockchain integriert. Um die Schürfer zu entlohnen, wird die Arbeit mit einer bestimmten Menge an neu geschöpften Bitcoins und Transaktionsgebühren entgolten. Dabei nimmt die Menge der neuen Bitcoins stetig ab, was dazu führt, dass ihre Gesamtmenge auf rund 21 Millionen begrenzt ist, dabei jedoch in bis zu 100.000.000 Untereinheiten – nach dem pseudonymen Erfinder des Bitcoin-Protokolls, Satoshi Nakamoto, auch Satoshis genannt – aufgeteilt werden kann.

Das Bitcoin-Netzwerk, inzwischen mit Bezug auf seine Rechenleistung das mächtigste Rechnernetzwerk der Welt, stellt die Leistung aller Regierungs- und Forschungs- und Wirtschaftssupercomputer in den Schatten und erzeugt somit enorme Betriebskosten, welche jedoch, mit Bezug auf die einzelne zu sichernde Transaktion, ähnlich wie die nur theoretisch bezifferbaren Kosten einer e-Mail, vernachlässigbar werden. An die Stelle der Geldbörse tritt ein individueller privater Schlüssel, der den Zugriff auf die Bitcoins im Bestandsbuch der gemeinsamen digitalen Buchhaltung ermöglicht.

Die praktischen Anwendungsmöglichkeiten für Kryptowährungen haben sich in den letzten Jahren stetig vervielfacht: 2010 konnte man mit Bitcoin innerhalb einer eng geknüpften Gemeinschaft von Enthusiasten allerlei Kuriositäten bezahlen, inzwischen akzeptieren u. A. der Reise-Weltmarktführer Expedia, Microsoft und der ehemals weltgrößte Computer-Händler Dell Bitcoins. Es gibt eine Reihe von Service Providern („Börsen“) wie bitcoin.de in Deutschland, welche die Annahme von Bitcoin und deren Umwandlung in Landeswährungen übernehmen und großen wie kleinen Online-Händlern die Einbindung von Bitcoin ermöglichen. Die Betrachtung als „Währung“ verkürzt hierbei allerdings die Bedeutung von Kryptowährungen. Die besondere Leistung bei der Entwicklung von Bitcoin ist nicht die

Verwendbarkeit im Kontext einer klassischen Währung, sondern vielmehr die Schaffung eines kryptographisch abgesicherten, dezentralen und transparenten Buchführungsprotokolls, der Blockchain.

Die potenziellen Folgen dieser „Erfindung“ sind dabei weitreichender als man zunächst annehmen mag. Viele Start-ups verfolgen keine grundlegend neuen Geschäftsmodelle, sondern wenden die durch die Digitalisierung geschaffenen Möglichkeiten konsequent an um traditionelle Geschäftsmodelle zu optimieren. Uber mag keine Taxis besitzen, aber am Ende des Tages ist die Firma ein Intermediär, der Taxifahrten vermittelt. Die digitale „Plattform“, das „Ökosystem“ wird möglich, da sich im Digitalen ganz einfach weitere Dienstleistungen andocken lassen, aber stets unter der Kontrolle des Plattformanbieters. Die Blockchain dagegen hat keinen zentralen Anbieter, nur Personen die aus Eigeninteresse zu ihrem Erhalt beitragen. Transaktionen können direkt und völlig selbstorganisiert zwischen den Teilnehmern stattfinden. Es bedarf keines Intermediär um sicherzustellen, dass eine Transaktion erfolgreich abgeschlossen wurde, sondern dies ist für jeden Marktteilnehmer jederzeit überprüfbar.

Dies stellt die Geschäftsmodelle von Banken, aber auch von Anbietern des digitalen Rechtemanagements oder anderer Formen der Lizenzierung grundlegend infrage. Vorausschauende Marktteilnehmer haben dieses Risiko bereits erkannt und besonders zu erwähnen ist hier die NASDAQ, die im letzten Jahr zum ersten Mal in ihrer langen Geschichte selbst in ein Start-up investiert hat und Ende Oktober 2015 mit Linq eine Lösung zur Verwaltung privat gehaltener Firmenanteile über eine Blockchain vorstellte.

In Deutschland hatten Start-ups, die Kryptowährungen in ihr Geschäftsmodell einbeziehen oder auf der Blockchain aufbauen, in den letzten Jahren einen eher schweren Stand. Ein wichtiger Grund hierfür war die Einstufung des Umtauschs von Bitcoin in Euro als umsatzsteuerpflichtiges Geschäft durch das Bundesfinanzministerium. Diese Einschätzung wurde Ende Oktober 2015 vom Europäischen Gerichtshof verworfen und Kryptowährungen wurden dem Umtausch von Fremdwährungen in Euro gleichgestellt. Dies hat eine wichtige Hürde für den Einsatz der Technologie beseitigt, bleibt allerdings eine Symptombehandlung. Die tradiert restriktive Auslegung der Regularien im Finanzsektor durch die Bafin stellt insbesondere die FinTech-Start-ups aus diesem Bereich vor unnötige Herausforderungen. Niedrige Freigrenzen und ein Mangel an strukturierten OnRamp-Prozessen – wie sie z. B. Einzug in die im Staat New York erlassene BitLicense gefunden haben – sorgen für ein Klima, in dem der Aufbau eines FinTechs in Deutschland von Unsicherheit geprägt ist und Innovation unterbleiben muss.

Deutschlands hohe Standards in der Finanzregulation und im Datenschutz können ein Standortvorteil sein, hierfür wäre es jedoch notwendig die bestehenden Regularien, insbesondere mit Bezug auf die Schaffung von OnRamp-Prozessen und Spielräumen bei der Einstufung von FinTech-Startups zu modernisieren. Unterbleibt dies, erscheint es unwahrscheinlich, dass sich Start-ups mit Anwendungen aus dem Bereich der Kryptowährungen oder der Blockchain in Deutschland ansiedeln.

Im Zusammenhang mit der Betrachtung des Themas sehen wir es sehr positiv, dass sowohl Commerzbank als auch Deutsche Bank dem R3 Konsortium beigetreten sind. Dieses Banken Konsortium befasst sich mit den Möglichkeiten Blockchain Technologien in den allgemeinen Finanzmarkt einbinden zu können. Dies spiegelt die Bedeutung für das Thema wieder.

### **Crowd-Finanzierung**

Auch in der Betrachtung von Crowd-Finanzierungen gibt es unterschiedliche Ansätze, die in der täglichen Betrachtung in einen Topf geworfen werden. Man spricht hier auch von Schwarmfinanzierung. Klassischerweise werden Crowdfunding Projekte über das Internet organisiert. Zumeist gibt es eine im Vorfeld definierte Mindestsumme, die in einem vorher festlegten Zeitraum erreicht werden muss, damit das Projekt realisiert wird. Falls die angestrebte Summe nicht erreicht wird, erhalten die Unterstützer ihr Geld zurück. Die Crowd-Wirtschaft demokratisiert Finanzierung. Durch die Mensch-zu-Mensch Finanzierung entstehen neben Kosten- und Effizienzvorteilen auch eine Erhöhung des Geldumlaufes in der Realwirtschaft.

### **Crowdfunding (Reward-based Crowdfunding)**

Wenn es gelingt über die Crowd das Projekt zu finanzieren, erhalten die Unterstützer in der Regel eine Gegenleistung vom Projektinitiator, die die vielfältigsten Formen annehmen kann. Das kann z. B. eine öffentliche persönliche Danksagung, ein exklusiver Einblick hinter die Kulissen, ein Exemplar des Projektergebnisses oder bei kommerziellen Projekten eine finanzielle Beteiligung sein. Um ein Projekt über Crowdfunding zu finanzieren, gibt es mittlerweile eine Vielzahl an Anbietern über die die Zahlungen abgewickelt werden können. Die Vorteile und Möglichkeiten von Crowdfunding sind vielfältig. Beim Crowdfunding geht es, neben dem finanziellen Aspekt, meistens auch um eine emotionale Beteiligung am Projekt. Im Gegensatz zum Crowdfunding geht es eher um die Förderung von Projekten. Bekannte Plattformen sind in Deutschland Startnext und Kickstarter oder IndiGogo aus den USA.

### **Crowdfunding (Equity-based Crowdfunding)**

Beim Crowdfunding schließen sich viele Personen zusammen, um sich gemeinsam an einem Start-up-Unternehmen zu beteiligen. Eine der bekanntesten deutschen Plattformen ist Companisto, daneben gibt es weitere Plattformen wie Bergfürst, Investment oder aescuvest. Die Investoren können einen Betrag ihrer Wahl investieren und erhalten im Gegenzug eine Beteiligung an den Erträgen und den Wertsteigerungen der Start-ups. Das über eine Crowdfunding-Plattform finanzierte Start-up erhält neben Kapital vor allem auch Publicity, Marketing und eine Vielzahl von aktiven Unterstützern. Der Crowdfunding Markt wurde zuletzt durch das Kleinanlegerschutzgesetz reguliert.<sup>4</sup>

### **Crowdlending (Lending-based Crowdfunding)**

Beim Crowdlending verleiht die Crowd Geld an die Projektinitiatoren. Das eingesetzte Geld wird von den Projektinitiatoren zurückbezahlt. Man spricht hier auch von Peer-to-Peer Krediten. Einer der bekanntesten Plattformen ist Lendico, das über seinen Online-Marktplatz Privat- und Unternehmenskredite anbietet. Als digitale und schnelle Alternative zu Banken bringen sie Kreditnehmer und Anleger direkt zusammen. Die Kreditvergabe erfolgt vollständig online, ohne Filialnetz und setzt auf modernste Technologie, um die Kosten zu reduzieren und die Handhabung für die Nutzer zu optimieren. Dadurch können Crowdlending Anbieter Unternehmen und Privatpersonen günstige Kredite und Anlegern attraktive Renditen anbieten. Die Auszahlungen werden dabei über die Partnerbank vorgenommen. Weitere große Plattformen sind Auxmoney oder Smava.

<sup>4</sup> Abruf am 14.10.2015 unter <http://crowdfunding.de/>

## Banking

### API-Banking

Banking wird in Zukunft verstärkt über Plattformen ablaufen. Diese können entweder von etablierten Banken oder innovativen FinTechs bereitgestellt werden. Wer nicht mitspielt, verliert Marktanteile. Als zentrale Technologie kommen Application Programming Interfaces (APIs) zum Einsatz. Die Entwicklung standardisierter APIs sollte von allen Playern mit dem Ziel geprüft werden, Bürgern die innovative Nutzung von Bankdaten zu ermöglichen.

In Deutschland haben sich Player wie Figo aus Hamburg, sowie FinTecSystems und FidorTecS aus München diesem Thema gewidmet. Durch die einfache Integration der API können Unternehmen ihre Produkte und Dienstleistungen in wenigen Minuten an nahezu alle Banken und Finanzdienstleister anschließen und darauf basierend schnell eigene Bankingservices entwickeln. Damit wird mit dieser Banking-as-a-Service-Plattform die Brücke zwischen modernen Diensten ihrer Partner und über 50 Millionen Online-Banking-Konten geschlagen. Durch die Integration erhalten Partner Zugriff auf über 3.100 angeschlossene Banken sowie andere Finanzdienstleister in Deutschland, beziehen deren Daten und sind in der Lage, Transaktionen auszulösen. Der vollständig halber soll in diesem Zusammenhang auch das OpenBankProjekt aus Berlin nicht unerwähnt bleiben, die einen Open Source API Ansatz fahren.

API Banking erhält durch die aktuell in Brüssel verabschiedete Zahlungsdiensterichtlinie 2/ Payment Service Directive 2 (PSD2) eine komplett neue Bedeutung. Rahmenbedingungen im Spielfeld zwischen Kunde, Bank und Services werden verändert und neue technische und regulatorische Rollen geschaffen. Parallelen aus der Payment-Welt (PSD1) sind deutlich zu erkennen und es besteht die Chance für innovative Player, diese mit der PSD2 gewünschte Veränderung zu nutzen. Bitkom würde sich eine aktive Unterstützung der deutschen Aufsicht wünschen.

### Wealth-, Savings-Management & Pensions

In der aktuellen Niedrigzinsphase sind die Endverbraucher darauf angewiesen neue Anlageformen für sich zu entdecken. Investiert werden kann in alles, was mehr Zinsen als das Tagesgeldkonto verspricht. Inzwischen haben sich einige FinTechs in den unterschiedlichen Bereichen etabliert.

Auf Zinsplattformen wie WeltSparen, können Kunden von attraktiveren Festgeldanlagen im Inland und vor allem im europäischen Ausland profitieren. Das angelegt Geld ist im EU-Ausland auch bis 100.000 EUR pro Kunde und Bank gesetzlich abgesichert, da EU-weit harmonisierte Regeln zum Schutz der Kleinsparer gelten. Der Kunden muss sich beim Anbieter einmalig identifizieren (Post-Ident oder Video-Ident) und bekommt über ein einziges, gebührenfreies Online-Transaktionskonto einen Zugang zu Sparprodukten von vielen Banken aus dem In- und Ausland (11 Banken, Stand: Oktober 2015). Im Oktober 2015 gab es nur 20 Monate nach dem Start bereits mehr als 26.000 registrierten Kunden und über 600 Millionen EUR vermittelte Kundeneinlagen. Weitere ähnliche Plattformen in diesem Umfeld sind Savedo und Zinspilot.

Gerade auch im Bereich der privaten Altersvorsorge wie Riester oder Rürup haben auch signifikante staatliche Anreize nicht dazu geführt, dass mehr Verbraucher in den Kapitalmarkt investieren. Hier setzt das FinTech fairr.de auf schlanke und transparente Kostenstrukturen. Darüber hinaus werden Geldanlagen nach wissenschaftlich fundierten Modellen betrachtet. Aktuell sind mit aktivem Fondsmanagement, hohen Verwaltungs- und Vertriebsgebühren,

Abschlusskosten sowie nicht immer transparenten Provisionsflüssen verbunden. Diese können die Renditechancen für den Endverbraucher erheblich reduzieren.

Sensibilisiert für Kosten, fragen Verbraucher zunehmend Sparpläne mit passiven, börsengehandelten Fonds (Exchange Traded Funds) nach. Aktuell ist es jedoch so, dass rund 85 Prozent der Deutschen nicht am Kapitalmarkt tätig sind. Dies hängt nicht zuletzt an der empfundenen Komplexität und Intransparenz der Kosten für Retail-Anleger zusammen – hier gibt es eine große Chance durch einfache und günstige Produkte einer breiteren Masse die Anlage am Kapitalmarkt zu ermöglichen. Hier gibt es die Varianten Robo Advisors und Social Trading. Im Bereich des Wealth-Managements etablieren sich daher FinTechs wie Vaamo, Fincite, Moneymeets, Easyfolio oder Wikifolio mit neuen Investment-Plattformen, um eine Alternative zum kostenintensiven Portfoliomanagement am Kapitalmarkt für Anleger und Händler anzubieten. Es geht dabei um eine vollständige Sicht auf die Zukunft und Gegenwart der Finanzen – und die in einer Weise simplifiziert, dass man nur die Information erhält die benötigt wird.

### Personal Finance Management

Kunden nutzen das Internet in den letzten Jahren verstärkt zur Abwicklung ihrer finanziellen Angelegenheiten. Eine wichtige Anlaufstelle zur Überprüfung der Finanzen oder Durchführung von Transaktionen ist dabei das Online-Banking. Als dessen Weiterentwicklung haben in den vergangenen Jahren viele FinTechs persönliche Finanzmanagement-Systeme entwickelt.<sup>5</sup> Dieses Personal Finance Management (PFM) soll Nutzer bei der Verwaltung und Kontrolle ihrer Finanzen weit über die bestehenden Funktionen des Online-Bankings hinaus unterstützen. Automatische Kategorisierungen von Buchungen sowie grafische Auswertungen sind beispielhafte Grundfunktionen von PFM. Vor allem die Zusammenführung und Verwaltung verschiedener Bankkonten (Multibankenfähigkeit) und Zahlungsdiensten ist ein enormer Mehrwert für den Endverbraucher. Der entsprechend FinTS Standard wurde von Banken entwickelt. Dies zeigt deutlich, dass auch die traditionellen Player sich Gedanken über neue Services machen.

### Insurance

Im Versicherungsumfeld haben sich lange nur wenige Start-ups auf den Weg gemacht die Branche umzukrempeln, obwohl es an digitalen Innovationen mangelt. In den vergangenen Monaten hat man aber auch hier eine Zunahme an Aktivitäten gesehen. Neben dem allgemeinen Begriff FinTech scheint sich auch zunehmend mit InsurTech ein eigenständiger Name zu etablieren.

### Cross-Selling

Mit neuer innovativer Cross-Selling-Technologie (z. B. von simplesurance) ist eine intensive Zusammenarbeit zwischen dem E-Commerce und der klassischen Versicherungsbranche möglich. Online-Shops haben die Möglichkeit, diese kostenfreie Software einfach und schnell in ihre bestehende Infrastruktur zu integrieren. Auf diese Weise können sie ihren Kunden durch den optionalen Abschluss einer Produktversicherung einen Mehrwert bieten (und dabei entsprechend Zusatzmargen generieren). Dadurch hat der Kunde über den E-Commerce Partner oder das hauseigene Endkundenportal einen direkten und unkomplizierten Zugang zu Produktversicherungen für Smartphones, jegliche Haushalts- und Gartengeräte, Elektronik aller Art, Haustiere, Fahrräder und vieles mehr. In nur wenigen Klicks ist die passende Police gefunden und die Versicherung abgeschlossen.

<sup>5</sup> Abruf am 04.11.2015 unter <http://www.ibi.de/1317-aktuelle-studie-personal-finance-management.html>

Das Besondere: Es wird das Produkt und nicht dessen Besitzer versichert, wodurch für den Abschluss lediglich eine gültige E-Mail-Adresse und die Produktnummer/IMEI des zu versichernden Produkts von Nöten sind. Die E-Mail-Adresse kann dabei vollkommen anonym sein. Die Versicherungspolice wird per Mail versendet und nicht per Post. Das spart darüber hinaus noch Papier.

### Peer-to-Peer Versicherung

Ein Großteil der Versicherten stört sich daran, Jahr für Jahr Beiträge für Versicherungen zu bezahlen, die sie nie oder nur selten in Anspruch nehmen. In der privaten Krankenversicherung und im Kfz-Bereich gibt es bereits Bonusprogramme, die umsichtiges Verhalten mit Prämien belohnen. In den meisten anderen Versicherungsbereichen mangelt es aber noch an vergleichbaren Modellen. Deshalb hat Friendsurance ein disruptives Peer-to-peer-Versicherungsmodell entwickelt, das Schadensfreiheit mit jährlichen Beitragsrückzahlungen belohnt: den Schadensfrei-Bonus. Dabei kooperiert der Anbieter mit rund 70 deutschen Versicherungsunternehmen.

Dabei werden Versicherte mit derselben Versicherungsart online zu kleinen Gruppen zusammengeschlossen. Von den gezahlten Versicherungsbeiträgen fließt ein Teil in einen Rückzahlungstopf. Wenn kein Schaden entsteht, bekommt jeder einen Teil aus dem Topf wieder. Dabei kooperiert der Anbieter meist mit einer Vielzahl deutscher Versicherungsunternehmen, die von gesteigerter Kundenzufriedenheit und Kundenbindung profitieren. Gleichzeitig sparen sie Kosten, denn der Schadensfrei-Bonus schafft positive Anreize gegen Versicherungsbetrug.

### Versicherungsmanager

Jeder kennt es, die Ordner zu Hause sind voll mit Versicherungsverträgen der unterschiedlichsten Art. Das Problem ist, dass es an einem transparenten Überblick über die Kerneckpunkte wie Laufzeit, Kündigungsfristen und Ausschluss Klauseln mangelt. Hier kommen neue Unternehmen wie moneymeets, GetSafe, Clark oder Knip zum Zuge, die alle Policen in digitaler Form, jederzeit und an jedem Ort verfügbar machen und dadurch eine einfachere Übersicht über alle Versicherungen geben. Auf Wunsch werden darüber hinaus auch Tarife kostenlos optimiert und ein Wechsel mit Kündigungen übernommen. Die Hürden für junge Unternehmen in diesen Markt einzutreten sind aktuell durch die heutigen Verhältnisse in der Versicherungsindustrie sehr hoch.

### Factoring

Auf Grund der hohen Onboarding- und Verwaltungskosten stand Factoring bisher nur größeren Unternehmen zur Verfügung. Dies ändert sich nun durch FinTechs, wie beispielsweise die Decimo GmbH, die sich speziell auf Selbstständige und kleine Unternehmen spezialisiert hat und durch innovative Prozesse und einen hohen Automatisierungsgrad eine reine Online-Lösung zur Verfügung stellen kann, die es erlaubt, auch Kleinstbeträge zu factorisieren. Zusätzlich wird den Kunden dazu ein sehr leistungsfähiges Rechnungsmanagement angeboten.

### Bank 2.0

Betrachtet man sich das Konto vieler Banken, fallen diese in Sachen Bedienungskomfort und Intuition deutlich von anderen Plattformen wie z. B. E-Commerce Händlern oder Content Providern ab. Dies haben einige neue Player erkannt und versuchen durch massiv verbesserte Bedienbarkeit Kunden auf ihre Seite zu ziehen.

Das FinTech NUMBER26 gestaltet Banking von Grund auf neu: unkompliziert, schnell und zeitgemäß. Eine Kontoeröffnung dauert 8 Minuten und geht ganz ohne Papierformulare vonstatten. Nutzer haben das Girokonto immer in der Hosentasche dabei – auf dem Smartphone. Wer Geld abheben oder einzahlen möchte kann das an der Kasse von Einzelhandelsketten machen. Hier arbeitet NUMBER26 mit dem FinTech Barzahlen zusammen. Geld kann man per SMS oder E-Mail an Freunde schicken – egal, bei welcher Bank sie Kunde sind. Und damit Banking Spaß macht und man einfach den Überblick behält, werden Transaktionen automatisch kategorisiert (PFM), so weiß man wofür das Geld ausgegeben wird.

Auch die Fidor Bank aus München geht neue Wege. Ob eigene Finanz-Community Plattform, um den Dialog zwischen Kunde und Bank auf Augenhöhe zu führen, oder Social Banking Ansätze, um die sich im Internet immer stärker abzeichnenden Web-2.0-Verhaltensweisen in den Bereich der Finanzdienstleistung zu übertragen. Sämtliche Parameter der Digitalisierung werden versucht auch auf das Bankgeschäft zu übertragen.

Einen guten Überblick über die deutschen FinTechs bietet auch der PaymentandBanking Blog von André Bajorat.<sup>6</sup>

---

<sup>6</sup> Abruf am 20.10.2015 unter <http://paymentandbanking.com/wp-content/uploads/2013/11/Bildschirmfoto-2015-10-30-um-17.33.10.png>

#### 4. Kooperative Ansätze zwischen traditionellen Finanzunternehmen und FinTechs

Nachdem am Anfang durchaus Skepsis auf Seiten der Banken herrschte und man sich nur ungern mit dem Thema FinTechs auseinandersetzte, haben inzwischen viele Finanzinstitute die Zeichen der Zeit erkannt und versuchen sich in Stellung zu bringen. Es heißt Umdenken, wenn man sich die Entwicklung in der Finanzwelt anschaut. Fast wöchentlich tauchen wie oben beschrieben neue Geschäftsideen rund um die Banken und Versicherungswelt auf.

Freund oder Feind? Nichts wird im Moment – neben regulatorischen Themen – im Finanzumfeld so heiß diskutiert, wie die Frage nach dem Mehrwert oder gar der Gefahr durch FinTechs für die tradierten Player. Zwischen Freund und Feind oder gar schwarz und weiß liegen aber einige für alle Beteiligten sehr interessante Schattierungen. Grundsätzlich ist jeder Wettbewerb positiv für den Markt – vor allem für den Kunden – und so sollte auch an die Fragestellung, welche Bedeutung FinTechs für Banken haben, herangegangen werden.

Der Kunde ist König! Braucht es dafür aber noch mehr Akteure am Markt? Während Banken tagtäglich nicht nur um die Gunst des Kunden, sondern auch mit den regulatorischen Anforderungen kämpfen, gründen sich immer mehr neue, junge Unternehmen, die versuchen die etablierten Player links und rechts zu überholen. Wie so oft liegt die Wahrheit auch hier in der Mitte. Sicherlich müssen traditionelle Banken ihre Hausaufgaben bei Geschäftsmodell, Infrastruktur etc. selbst in die Hand nehmen. Letztlich haben sie es aber über die Jahre geschafft, das Vertrauen der Kunden zu gewinnen. Auf der anderen Seite bieten FinTechs oftmals grandiose Ideen, modernste Technik und einen kundenfreundlichen Prozess, der seinesgleichen sucht. Letztendlich wird der Kunde darüber entscheiden, welchen Service er in Anspruch nehmen möchte.

Und genau hier kommen Begriffe wie „Frenemies“ oder „Co-Opetition“ ins Spiel, die das aktuelle Marktumfeld sehr gut beschreiben können. Getreu dem Motto „zu zweit gehen viele Dinge leichter“ sollten Banken und Versicherungen den Mut haben zu kooperieren. Dabei gibt es in Deutschland durchaus unterschiedliche Ansätze.

DKB und ING Diba, die zu den größten Direktbanken in Deutschland zählen gehen sehr gezielt auf FinTechs zu und richten sich dabei immer nach dem Bedürfnis ihrer Kunden aus. Hier steht die Frage im Vordergrund welche dieser neuen Services einen Mehrwert bieten und das Portfolio entsprechend gut ergänzen. Zu den prominentesten Beispielen zählen hier die Kooperationen von DKB mit Cringle (Peer-to-Peer Zahlungs-Apps) und FinReach (Kontowechselservice) und ING Diba mit Gini (Foto-Überweisungs-App). Beide setzten gezielt auf systematisches Schnittstellenmanagement, mit dem Ziel, den Kunden das Bankgeschäft so sicher, aber auch so attraktiv und einfach wie möglich zu gestalten.

Auch die Zusammenarbeit von Lendstar und der Volksbank mit deren gemeinsamer App „Vostar“ sowie die Kooperation zwischen fino digital und der PSD-Bank Berlin-Brandenburg macht deutlich, dass auch die genossenschaftlichen Banken beginnen, sich in Richtung der FinTechs zu öffnen.

Vor allem beim Kontowechsel-Service zeigt sich, dass Kooperationen zwischen FinTechs und Banken mit klarem Themenbezug Zukunft haben. So setzen die meisten Banken und Sparkassen auf eine Kooperation mit FinTechs wenn es darum geht die Anforderungen der zukünftigen Zahlungskontenrichtlinie umzusetzen.

Als erste Bank hat die Commerzbank ihren Kontowechselservice mit dem FinTech fino digital gestartet. Seit dem konnte fino weitere Banken, Sparkassen für den innovativen Dienst überzeugen (Wüstenrotbank, VR Bühl, PSD-Berlin Brandenburg, 1822direkt, Number26 und viele weitere). Mit FinReach ist hier ein weiteres FinTech sehr erfolgreich unterwegs und ist eine Partnerschaft mit der DKB eingegangen. Der Kontowechsel-Service ist neben der Video-Legitimierung nur ein weiterer Schritt bei der Digitalisierung der Antragstrecke von Banken. Weitere Kooperationen werden folgen, um die Kontoeröffnung für Kunden und Banken freundlicher und einfacher zu gestalten.

Darüber hinaus gibt es Inkubatoren oder Company Builder Programme wie die Commerzbank Tochter main incubator, Finleap von Hitfox oder auch Rocket Internet, die entweder komplett neue FinTechs aufbauen oder sich entsprechend daran beteiligen. Hier profitieren die jungen Gründer oftmals von Skaleneffekten der Unternehmensgruppen. Die Deutsche Bank wiederum investiert in ein Berliner Innovation Lab, um den Einsatz neuer Technologien zur Weiterentwicklung ihrer Produkte, Dienstleistungen und Prozesse unterstützen.

Da es kaum ein Industriezweig gibt, der stärker reguliert ist und damit für FinTechs teilweise kaum überbrückbare Eintrittsbarrieren aufweist, gibt es auch Finanzinstitute, wie z. B. die Wirecard Bank, die Fidor Bank oder auch der biw Bank für Investments und Wertpapiere AG, die FinTechs mit einen sogenannten Lizenz-Sponsoring bzw. „White Label“ Ansatz unterstützen. Hier wird den FinTechs die benötigte Bankenlizenz und Infrastruktur zur Verfügung stellen, aber die Banken agieren selbst eher im Hintergrund.

Einen neuen Kooperations-Ansatz für FinTechs bietet seit Juni 2015 die Deutsche Börse. Mit ihrem „Deutsche Börse Venture Network“ bringt sie Wachstumsunternehmen mit passenden Kapitalgebern zusammen. Mittlerweile umfasst das Netzwerk mehr als 120 Mitglieder, darunter finden sich auch so bekannte deutsche FinTechs wie beispielsweise Smava, Lendico oder Kreditech. Neben einer Online-Matching Plattform unterstützt das Deutsche Börse Venture Network die Unternehmen mit Trainingsmodulen, die speziell auf die Bedürfnisse von Wachstumsunternehmen zugeschnitten sind. Auf Netzwerkveranstaltungen in Deutschland, London und den USA können die Unternehmen zudem neue Investorenkontakte knüpfen.

All diese Beispiele zeigen, dass die Zusammenarbeit zwischen den innovativen Start-ups mit den traditionellen Unternehmen schon sehr gut funktioniert. Durch die FinTechs können die Traditionsunternehmen durch Partnerschaften und Kooperationen auf den Zug der „Digitalisierung“ aufspringen und somit den Kunden zeigen, dass sie in der Lage sind, sich deren Wünschen und Bedürfnissen nach Flexibilität, Geschwindigkeit und Innovation anzupassen. Gleichzeitig können aber auch die jungen Unternehmen von der Expertise und dem Kundenvertrauen der großen Banken und Versicherungen profitieren.

Einen guten Überblick über die bestehenden Kooperationen zwischen deutschen FinTechs und Banken finden Sie auf dem der PaymentandBanking Blog von André Bajorat<sup>7</sup>.

---

<sup>7</sup> Abruf am 04.11.2015 unter <http://paymentandbanking.com/2015/05/17/cooperations-between-banks-and-fintechs-in-ger-17-05-2015/>

## 5. Herausforderungen mit Regulation/ Aufsicht und Anerkennung

Die vergangenen Jahre haben gezeigt, wie rasant sich einige Wirtschaftszweige verändern und auch der Finanzsektor macht dabei wie aufgezeigt keine Ausnahme. Zwar wurde die digitale Transformation durch die Finanzkrise verzögert, ist nun aber wie im Kapitel 3 dargestellt in fast sämtlichen Bereichen angekommen.

Bitkom ist der Meinung, dass der allgemeine regulatorische Rahmen der Europäischen Union ein geeignetes Umfeld für Innovation und Wachstum im Finanzsektor bietet. Wir unterstützen die Initiativen für einen sicheren Finanzverkehr und den Schutz der Verbraucherinteressen. Wir sind der Meinung, dass die Perspektive wirtschaftlichen Erfolgs einer der Kernschlüssel für mehr Innovation und Wohlstand ist. Mehr Regulation führt aber nicht automatisch zu mehr Verbraucherschutz.

Grundsätzlich ist gegen eine zielgenaue Regulierung und damit ein Level Playing Field für alle Akteure nichts einzuwenden. Diese neuen Vorschriften müssen jedoch auch die Digitalisierung berücksichtigen, und auch die Möglichkeit für junge Unternehmen bieten mit neuen technologischen Ansätzen im Markt aktiv sein zu können. Allerdings sind in den Gesetzes-Initiativen immer wieder Medienbrüche zu erkennen. Dies bedeutet, dass Prozesse nicht voll digital durchgeführt werden können, wie zum Beispiel das Ausdrucken und anschließende händische Unterschreiben von Formularen.

Bitkom ist der Meinung, dass die Bundesanstalt für Finanzdienstleistungsaufsicht (BaFin) als nationale Aufsicht über Banken, Finanzdienstleister und Versicherer insbesondere zur Gewährleistung eines funktionierenden Finanzsystems, unerlässlich ist. Wir begrüßen die Rolle der BaFin beim Thema Verbraucherschutz. Viele FinTechs stellen neue Dienste bereit, die im Sinne des Endkunden sind und damit diese Ziele der BaFin unterstützen.

Das Deutsche Finanzsystem steht jedoch im Wettbewerb zu anderen Systemen anderer Länder. Hier offenbaren sich oftmals gravierende Unterschiede in der Begleitung von Antragsprozessen aus inhaltlicher und organisatorischer Sicht. Notwendige Veränderungen in der Auslegung/Handhabung von Prozessen der deutschen Regulierung, entsprechend der sich wandelnden wirtschaftlichen und technischen Rahmenbedingungen der Unternehmen, sind oftmals sehr langwierig und somit ein Wettbewerbsnachteil für deutsche Unternehmen. Insbesondere Dauer und Aufwand von Antragsprozessen sind oftmals nicht vereinbar mit der geforderten Geschwindigkeit und Flexibilität von Start-ups. Anforderungen im Antragsprozess sind zudem nicht immer einheitlich und teilweise abhängig von der Referatszuordnung.

Die Informationen und Antragsmöglichkeiten auf der BaFin-Website sind sehr gut, jedoch lassen sich Anträge nicht immer ohne externen Rechtsbeistand ausfüllen – trotz des Einsatzes von Volljuristen. Der Einsatz einer externen Kanzlei ist mit hohen Kosten verbunden, die sich die FinTechs vielfach gar nicht leisten können. Der Prozess ist sehr aufwändig, könnte transparenter und dahingehend einfacher gestaltet werden, dass z. B. Guidelines (wie in den Niederlanden) auf der Website zur Verfügung stehen anhand derer man die Anträge ausfüllen kann. Zum Beispiel hat ein deutsches FinTech in den Niederlanden einen Antrag anhand einer 40-seitigen Guideline stellen können. Zwar waren die Guidelines umfangreich, jedoch sehr hilfreich und konnten ohne externe Ansprechpartner bearbeitet

werden. Wünschenswert wäre hier mehr Transparenz über Anforderungen und Entscheidungsprozesse sowie bessere Unterstützung durch Guidelines oder Check Listen.

In Bezug auf die Regulierung als Finanzanlagevermittler/Versicherungsvermittler ergeben sich aus Bitkom Sicht zwei Herausforderungen, die unserer Meinung nach adressiert werden sollten. Die Zulassung inklusive Anforderungen ist ausschließlich auf offline-Papier basierte Vermittler ausgerichtet. IHK Prüfungen mit Beratungsgesprächen zu machen, ist für ein Online-Modell nicht mehr zeitgemäß.

Für die Weiterentwicklung der Finanzanlage- bzw. Versicherungsvermittler wäre eine Regelung auf europäischer Ebene sinnvoll, die eine Zulassung in einem anderen Mitgliedsland ermöglicht. Dieser „passporting“-Mechanismus besteht derzeit bereits für Banken. Es gibt allerdings keine Gründe, diese Regelung auch Vermittlern zu ermöglichen, da Online-Vermittler mit ihren standardisierten länderübergreifenden Modellen viel risikoärmer für den Verbraucher sind und einfacher kontrolliert werden können. Die Qualität der Beratungs- oder Vermittlungsleistung ist bei diesen Unternehmen nicht von einer Einzelperson und deren Qualifikation abhängig, sondern von dem dahinterliegenden System. Hier könnte eine europäische Regulierung einen EU-weiten, integrierten Markt schaffen, der für europäische FinTechs ausgesprochen attraktiv sein könnte, in Bezug auf den Markt und erreichbare Volumina, die dem US-amerikanischen Binnenmarkt gleichwertig oder in manchen Bereichen (z. B. Bankeinlagen oder Kredite) sogar übertreffen könnten.

Ein Limitierungsfaktor für FinTechs aus Deutschland heraus zu operieren ist auch die rigide Auslegung der vereinfachten Sorgfaltspflicht beim E-Geld-Geschäft (simplified due diligence/ SDD)-Anforderungen. Hierzulande gibt es eine Bagatellgrenze von 100 Euro pro Kalendermonat, die heutzutage einfach zu niedrig ist. Im Vereinigten Königreich beträgt die Obergrenze wiederum 2.500 EUR pro Kalenderjahr. Aus diesem Grund zieht es viele der jungen Unternehmen nach London. Dort ist es deutlich einfacher ein unter der Financial Conduct Authority (FCA) reguliertes Finanzinstitut zu sein und eine entsprechende E-Money Lizenz zu erhalten. Diese kann dann per Passporting auch in Deutschland zur Anwendung kommen.

Für Riesterprodukte ist mit der Zentralen Zulagenstelle für Altersvermögen (ZfA) eine Stelle geschaffen, die für Riesterprodukte zuständig ist, die Aussagen jedoch oftmals nicht mehr zeitgemäß sind. Aktuell scheint es, dass die deutsche Aufsicht EU-Regularien eher streng auslegt und dabei keine vereinfachenden Regelungen für Jungunternehmen in Betracht zieht. Die verhältnismäßig langen Reaktionszeiten stellen ebenfalls ein potenzielles Hemmnis dar. Im Gegensatz dazu arbeitet die FCA proaktiv mit FinTechs zusammen. In London gibt es intensive Bemühungen einfache, schnelle und transparente Prozesse für Lizenzanträge aufzusetzen. Bitkom sieht öffentliche Initiativen wie die „Project Innovate Initiative“ der FCA in UK sehr positiv und würde sich wünschen das auch in Deutschland über ähnliche Ansätze nachgedacht würde<sup>8</sup>.

Aus Bitkom-Sicht ist die Digitalisierung von Beratung und Anforderungen gemäß dem Wertpapierhandelsgesetz (WpHG) zu hinterfragen, da hier bei Wertpapier Angemessenheitsprüfung, Geeignetheitsprüfung, keine verhaltensökonomischen Ansätze berücksichtigt werden.

<sup>8</sup> Abruf am 03.11.2015 unter <https://innovate.fca.org.uk/>

Im FinTech-Bereich sind viele Modelle entstanden, die inhärent nur ein geringes oder hypothetisches Geldwäsche-Risiko aufweisen. Viele Direktbanken und FinTechs nutzen ein Referenz-Konten-Modell, bei denen Ein- und Auszahlungen von einem fixen lokalen SEPA-Konto erfolgen, das im Namen des Kunden geführt werden muss. Hiermit ist Bargeld-Handling ausgeschlossen, der wirtschaftlich Berechtigte ändert sich nicht durch den geschlossenen Kreislauf. Dadurch ist das Geldwäscherisiko generell auf ein vorstellbares Minimum reduziert. Aufnahmen dieser Modelle in einen separaten low-risk Katalog, der eine vereinfachte Geldwäsche-Prüfung erlauben würde, würde den Unternehmen und den Verbrauchern die Nutzung dieser wenig risikoreichen Modelle vereinfachen.

## 6. Forderungen für innovative Rahmenbedingungen

Bitkom wünscht sich eine Vision für die Landschaft der digitalen Finanzindustrie in Deutschland, als größten Verbrauchermarkt innerhalb Europas. Im Kern möchten wir an eine offenere Kultur gegenüber FinTech Unternehmen im Sinne von Ansprechbarkeit und Zuständigkeit appellieren.

Bitkom als Verband der Digitalwirtschaft und Interessensvertretung für die deutschen FinTechs bietet sich gerne an, als zentrales Sprachrohr für Anhörungen in Regulationsinitiativen zur Verfügung zu stehen. Grundsätzlich muss es darum gehen, Umfang und Inhalte von Regulierungen nochmals deutlich durch die Brille des Kunden zu betrachten (kundenfreundliche Reduktion des Regulierungsumfangs).

Wir treten dafür ein, dass es möglich sein muss komplett papierlose Prozesse durchzuführen und damit digitale Geschäftsmodelle nicht durch Medienbrüche zu behindern. Dazu gehören z. B. Verfahren/Standards für die komplett digitale Kundenlegitimation (Videolegitimation kann nur ein Zwischenschritt sein), ggf. vereinfachte Verfahren, wenn ein Kunde den Service nur über ein legitimes Referenzkonto verwenden kann (hier liegt ja sowieso ein geschlossener Geldkreislauf vor) und Standards für digitale Depotöffnung und Widerrufsbelehrung.

Heute kann Finanz-Beratung im Internet über intelligente Algorithmen durchgeführt und damit der Verbraucher enorm unterstützt werden und viele Kunden wollen diese Unterstützung. Allerdings ist man aktuell schnell mit Anforderungen wie Beratungsprotokollen konfrontiert. In der genauen Betrachtung helfen lange Protokolle jedoch nicht den Kunden zu schützen, diese Prozesse sind alle auf Filialberatung ausgelegt und müssen nochmals überdacht werden.

Die regulatorischen Vorgaben sollten final aber auch für alle Marktakteure gleichermaßen gelten, hier aber auch die Rolle und Marktposition der Unternehmen berücksichtigen. Ziel muss es sein, den deutschen Standort für alle Unternehmen gleichermaßen attraktiv zu gestalten, damit Wachstum gewährleistet ist. Es stellt sich die Frage, ob bestimmte Anforderungen an Finanzierung und Unternehmens-Organisation nicht auch die Größe der Unternehmung betrachten sollte. Hier sollte es aus Bitkom-Sicht eine faire Abwägung und gegebenenfalls Einordnungsstufen in Groß-, Mittel- und Kleinunternehmen und entsprechendem differenzierten Anforderungskatalog geben.

Wie im Kapitel 4 beschrieben, gibt es bereits mannigfaltige Kooperationsansätze zwischen traditionellen großen Playern der Finanzbranchen, Newcomer Banken und FinTechs. Bitkom wünscht sich, dass die Politik Partnerschaften zwischen sämtlichen Finanzinstituten und FinTechs befürwortet und dass diese im Sinne der Attraktivität des deutschen Binnenmarktes unterstützt werden.

Bitkom regt an die Lizenz-Anforderungen und Passport-Fähigkeit von Zulassungen für Intermediäre / Vermittler und Berücksichtigung der eignen Natur der online-Vermittler (stärker systemisch unterstützte Prozesse) noch einmal zu adressieren. Darüber hinaus setzten wir uns für Vereinfachungen von KYC-Regeln in Deutschland und der Einführung eines ersten echten digitalen Prozesses ohne face-2-face Identifikation ein, damit eine Angleichung an die im

europäischen Ausland übliche Prozedere stattfindet. Wir fordern, dass im Sinne der Verbraucherpolitik volle Transparenz von Kosten gefördert und Provisionsverbote aufgehoben werden.

Der derzeitige im Verhältnis zur FCA eingeschränkte Auftrag der BaFin und die von der BaFin implementierte, gelebte Aufsicht und Regulierung von deutschen Finanzinstituten behindert Innovationen im Finanzmarkt in Deutschland. Mag dieses heute noch nicht am Markt selber spürbar sein, so sind doch langfristig gravierende Nachteile in und für Deutschland zu erwarten. Die sogenannten UK Challenger Banks und andere FinTechs aus anderen europäischen Ländern werden ihren Wettbewerbsvorsprung in einem gewollt innovationsfreundlichen Umfeld kontinuierlich weiter ausbauen und somit End- und Geschäftskunden von deutschen Finanzdienstleistern abgewinnen. Neben dem dadurch entstehenden eigentlichen negativen ökonomischen Effekt für die deutschen Finanzinstitute und den öffentlichen Haushalt verlieren sowohl Regulierungsbehörden als auch die deutsche Politik an Einflussgewicht, da diese Anbieter nicht unter die deutsche Aufsicht und Regulierung fallen werden. Schon heute zeigt sich auf europäischer Ebene, dass deutsche Interessen aufgrund der geringen Bedeutung des Finanzmarktes Deutschland im europäischen Kontext nicht oder aber nur mit zahlreichen Kompromissen durchsetzbar sind. Ein funktionierender, innovativer Finanzmarkt ist aber elementar Basis für eine gesunde, und wachsende Ökonomie – neben physischer und digitaler Infrastruktur.

## 7. Zusammenfassung

Der deutsche Finanzstandort ist so divers und komplex wie kaum ein anderer vergleichbarer Markt. Neben traditionellen Anbietern tummeln sich hier zunehmend mehr junge Technologieunternehmen. Diese bieten entsprechend den Kundenwünschen basierend und den immer größeren technologischen Möglichkeiten gemäß neue Dienstleistungen an.

Dieser gestiegene Wettbewerb ist Chance für Erneuerung und Innovation auf der einen Seite, aber auch Risiko für etablierte Player Marktanteile zu verlieren. Es zeigt sich jedoch, dass es inzwischen eine große Bereitschaft gibt über Unternehmensgrenzen hinweg neue kooperative Dienstleistungen am Markt zu etablieren. Bitkom begrüßt ausdrücklich, dass diese Modelle sehr mannigfaltig aussehen und damit allen eine faire Chance geben.

Regulation spielt in diesem Umfeld eine enorme Rolle und stellt eine deutlich einschränkende Eintrittsbarriere für neue Player dar. Die Digitalisierung macht vieles möglich, was aber aktuell nicht in jeder Gesetzesinitiative abgebildet ist. Darüber hinaus sind manche Gesetze einfach durch das entsprechende Alter nicht mehr zeitgemäß. Wir appellieren daher die entsprechenden Initiativen mit Augenmaß zu adressieren und zu überarbeiten.

Deutschland bietet sich mit der Digitalisierung im Finanzwesen großes Potenzial. Einige Herausforderungen die aus unserer Sicht angegangen werden sollten, haben wir dargestellt und Vorschläge aufgezählt welche Parameter für innovationsfreundliche Rahmenbedingungen angepasst werden sollten. Wichtig ist, dass sämtliche Anbieter eine faire Chance haben in Deutschland zu agieren und keine künstlichen Hürden aufgebaut werden.

Bitkom setzt sich für einen vertrauensvollen Austausch mit sämtlichen Personen in diesem Umfeld ein und berät diese bei der weiteren Ausgestaltung der grundlegenden Anforderungen.